

دفترچه‌ی

تعیین اهداف یکساله

بخش اول



فهرست:

- سه قانون طلایی برای تعیین اهداف کوتاه مدت: ۳
- واضح و مشخص: ۳
- قابل دستیابی باشند: ۴
- دارای بازه‌ی زمانی: ۵
- تأمین سوخت مورد نیاز برای دستیابی به اهداف: ۷
- بیایید هفت مرتبه عمیق‌تر شویم..... ۱۱



به هشتمین روز کمپین هدف‌گذاری خوش آمدید. طی هفت روز گذشته اهداف بلندمدت‌تان را به وضوح تعیین کردید و یک ویژن واضح برای ده سال آینده‌تان طراحی کردید. اگر تمرینات هفت روز گذشته را به خوبی به انجام رسانده باشید هم‌اکنون دقیقاً می‌دانید از زندگی چه چیزی می‌خواهید. دقیقاً می‌دانید نسبت به انجام چه کارهایی علاقه‌مند هستید و داشتن چه چیزهایی برای شما جذاب است.

شاید جالب باشد بدانید که با همین کار، نیمی از مسیر موفقیت را طی کرده‌اید! زیرا اکثریت افراد اصلاً خواسته و هدفی شفاف برای ده سال آینده‌شان ندارند. آن‌ها فقط در حال گذراندن روزها هستند. کافی است از یک فرد با ذهنیت متوسط بپرسید برای ده سال آینده‌اش چه برنامه‌ای دارد؟ بدون شک هیچ جواب واضحی از او نمی‌شنوید. اما همین سوال را از یک فرد فوق‌موفق بپرسید. با جزییات زیادی شرح می‌دهد که می‌خواهد در چه زمینه‌هایی رشد کند و چه دستاوردهایی داشته باشد.

خوب پس به شما تبریک می‌گوییم! شما هم‌اکنون جزو دسته‌ی افراد فوق‌موفق هستید. زیرا طی چند روز گذشته همانند یک فرد فوق‌موفق اهداف بلندمدت واضحی برای آینده‌تان تعیین کردید. حال می‌خواهیم وارد دومین مرحله‌ی هدف‌گذاری شویم، یعنی تعیین اهداف یکساله. در مرحله دوم به شما اصول تعیین اهداف یکساله را یاد خواهیم داد.

به شما خواهیم گفت که نحوه تعیین اهداف یکساله کاملاً با نحوه‌ی تعیین اهداف بلندمدت متفاوت است. در واقع شما نمی‌توانید با همان نگرشی که اهداف و رویاهای بلندمدت خود را تعیین می‌کنید، اهداف یکساله خود را نیز تعیین کنید. اگر اهداف یکساله خود را بیش از حد رویایی در نظر بگیرید در پایان سال چیزی جز ناکامی نصیب‌تان نمی‌شود!

اهداف کوتاه‌مدت باید همواره زیر مجموعه‌ای از اهداف بلندمدت باشند. آن جوان ۱۸ ساله‌ای را که قصد پزشک شدن داشت، به یاد آورید. هدف بلندمدت او پزشک شدن طی ۱۰ سال آینده بود و هدف کوتاه‌مدت او این بود که طی یکسال آینده برای آزمون ورودی دانشگاه پزشکی سخت مطالعه کند. همان‌طور که می‌بینید، هدف کوتاه‌مدت او زیرمجموعه هدف بلندمدت اوست.



فرض کنید در حال حاضر در یک آپارتمان کوچک اجاره‌نشین هستید. از طرفی یکی از رؤیاهای شما خرید یک منزلی ویلایی چند هزارمتری است. با توجه به شرایط فعلی شما دستیابی به این رؤیا را باید در بین اهداف بلندمدت قرار داد و فعلاً برای یکسال آینده‌تان، هدف کوتاه‌مدتی تعیین کنید که زیرمجموعه‌ی این هدف بزرگ باشد. هدف کوتاه‌مدت شما می‌تواند خرید یک آپارتمان متوسط باشد. در هنگام تعیین اهداف کوتاه مدت، نمی‌گوییم که بیش از حد محتاط باشید، اما این گفته آنتونی رابینز را دوباره به خودتان یادآوری کنید:

یکی از دلایل ناکامی و سرخوردگی افراد این است که اهداف یکساله خود را بسیار دست بالا می‌گیرند و اهداف ده ساله خود را بسیار دست پایین می‌گیرند.



بر طبق این گفته آنتونی رابینز افراد به گونه‌ای اهداف یکساله خود را می‌نویسند، گویی می‌خواهند لیست آرزوهای خود را تهیه کنند، آن‌ها بسیار اهداف سطح بالایی را برای اهداف یکساله خود تعیین می‌کنند. یکسال زمان آن‌چنان زیادی نیست که شما بتوانید به شغل ایده‌آل و خانه و خودروی رؤیایی خود دست یابید. در هنگام تعیین اهداف یکساله، باید کمی با دقت بیش‌تری اهداف را تعیین کنید. اهدافی را تعیین کنید که بتوانید در یک بازه یکساله، آن‌ها را محقق کنید. اگر در حال حاضر هیچ درآمدی ندارید، هرگز درآمد ماهیانه ۱۰۰ میلیون تومان را برای یکسال آینده‌تان تعیین نکنید. بله، درآمد ماهیانه ۱۰۰ میلیون تومان غیرممکن نیست، اما نه برای شخصی که در حال حاضر درآمدش صفر است. درآمد ماهیانه ۱۰۰ میلیون تومان باید برای این شخص هدفی بلندمدت باشد و برای هدف مالی یکسال آینده‌اش درآمدی بین ۱ تا ۵ میلیون تومان را تعیین کند. همین شخص می‌تواند در سال بعد، بر اساس تجربه و تخصصی که طی این یکسال به دست آورده است، تا مرز درآمد ماهیانه ۲۰ میلیون تومان برای خود هدف‌گذاری کند و به همین نحو سال‌های بعد هدف خود را بالا ببرد تا در نهایت به آن هدف نهایی یعنی درآمد ماهیانه ۱۰۰ میلیون تومان دست یابد.



همواره قدرت «اثر مرکب» را به یاد داشته باشید. همیشه در ابتدای مسیر، پیشرفت شما کند است، اما به مرور زمان با افزایش تجربه، تخصص، مهارت و رشد شخصی پیشرفت شما سرعت می‌گیرد. بنابراین گفته آنتونی رابینز را جدی بگیرید و اهداف کوتاه‌مدت خود را زیاد دست بالا نگیرید، در غیر این صورت، چیزی جز ناکامی و ناامیدی در پایان سال آینده به دست نخواهید آورد.

سه قانون طلایی برای تعیین اهداف کوتاه‌مدت

واضح و مشخص:

اهداف کوتاه‌مدت باید با وضوح و جزئیات کاملی نوشته شوند. به طور مثال شاید یکی از اهداف بلندمدت شما این باشد که با ورزش و تغذیه‌ی مناسب یک بدن ایده‌آل برای خودتان بسازید و هنگام تعیین اهداف بلندمدت این جمله رو نوشته باشید:

من طی ۵ سال آینده از طریق ورزش و تغذیه‌ی سالم به فرم بدنی ایده‌آلم دست پیدا می‌کنم. خوب این جمله برای تعیین یک هدف بلندمدت خیلی خوب است و به شما یک تصویر ذهنی برای ۵ سال آینده‌تان می‌دهد.

ولی وقتی پای نوشتن اهداف کوتاه‌مدت پیش می‌آید جزئیات خیلی مهم می‌شود. شما باید به جایگاه فعلی‌تان نگاه کنید و تصمیم بگیرید که طی یکسال یا ۹۰ روز آینده دقیقاً چه تغییراتی را می‌خواهید ایجاد کنید. به طور مثال این چنین جمله‌ای باید بنویسید:

من در تاریخ یکم تیر ماه ۱۴۰۰ از طریق روزانه یک ساعت ورزش و رژیم غذایی سالم ۵ کیلوگرم وزن کم می‌کنم.

به مثالی که زده شد خوب دقت کنید. این هدف کوتاه‌مدت هم زمان داشت و هم چگونگی دستیابی به این هدف مشخص بود و هم قابل اندازه‌گیری بود.



پس این نکته‌ی مهم را در هنگام تعیین اهداف کوتاه‌مدت به خاطر بسپارید که باید وضوح و جزئیات زیادی داشته باشند. این جزئیات به هدف شما قدرت بیشتری می‌دهد. اینکه بگویید می‌خواهم طی یکسال آینده وزن کم کنم. اصلاً هدف کوتاه‌مدت قدرتمندی نیست. اینکه بگویید می‌خواهم امسال بدهی‌هایم را صاف کنم اصلاً جمله قدرتمندی نیست. باید بگویید چه مبلغی را تا چه تاریخی و از چه روشی می‌خواهید پرداخت کنید.

پس یادتان باشد که اهداف کوتاه‌مدت خودتان را با وضوح کامل مشخص کنید.

قابل دستیابی باشند:

نکته‌ی دومی که باید در هنگام تعیین اهداف کوتاه‌مدت رعایت کنید این است:

اهداف کوتاه مدت باید قابل دستیابی باشند.

در هنگام تعیین اهداف بلندمدت گفتیم که بدون هیچ محدودیتی اهداف بزرگی را برای خودتان تعیین کنید چون ۱۰ سال زمان زیادی است برای دستیابی به اهداف بزرگ. ولی وقتی پای اهداف کوتاه‌مدت ۳ ماهه و یا یکساله در میان می‌آید باید سنجیده تر عمل کنید. بیاید رو راست باشیم ۳ ماه یا یکسال زمان آنچنان زیادی نیست. متأسفانه خیلی از افراد به اشتباه اهداف یکساله‌ی خیلی بزرگی برای خودشان تعیین می‌کنند و در نهایت در پایان سال چیزی جز سرخوردگی نصیبشان نمی‌شود.

اگر شما در حال حاضر ماهیانه ۳ میلیون درآمد دارید نباید هدف‌تان این باشد که تا ۳ ماه آینده به درآمد ماهیانه ۱۰۰ میلیون دست پیدا کنید. شما در حال حاضر از لحاظ ارتعاشی فاصله خیلی زیادی با این میزان از درآمد دارید و اصلاً در حال حاضر به منابعی که بتوانند اینچنین درآمدی را برای شما ایجاد کنند دسترسی ندارید.

پس در هنگام تعیین اهداف کوتاه‌مدت باید از خودتان این سوال را بپرسید که آیا این هدف با توجه به امکانات و سطح مهارت فعلی من قابل دستیابی هست یا نه؟



مثلاً برای تعیین اهداف کوتاه مدت مالی می‌توانید برای خودتان تعیین کنید که طی یکسال آینده درآمدم را ۳ برابر می‌کنم و سپس این هدف یکساله را به چهار هدف کوچکتر ۹۰ روزه تبدیل کنید و بگویید در مرحله اول درآمدم را تا یکم تیر ۱۴۰۰، از طریق فلان روش ۵۰ درصد افزایش می‌دهم.

یادتان باشد این صرفاً یک مثال بود. اینکه چه میزان پیشرفت برای شما قابل دستیابی باشد به شرایط و جایگاه فعلی شما و سطح مهارتتان بستگی دارد. شاید یک شخص با توجه به سطح مهارت‌هایش بتواند طی ۹۰ روز ۵۰ درصد رشد داشته باشد در صورتی که فردی دیگر فقط ۲۰ درصد رشد داشته باشد.

پس یادتان باشد که شما نمی‌توانید با همان نگرشی که اهداف بلندمدت را تعیین کردید اهداف کوتاه مدت را نیز تعیین کنید. همیشه دورنما و ویژن بلندمدت باشکوهی در سر داشته باشید اما اهداف کوتاه مدت خودتان را به نحوی تعیین کنید که قابل دستیابی باشند تا خدایی نکرده در پایان سال سرخورده و مأیوس نشوید!

دارای بازه‌ی زمانی:

تعداد زیادی از دوستان این سوال را می‌پرسند که بالاخره برای اهداف مان زمان تعیین کنیم یا نکنیم؟ زیرا یکسری از اساتید می‌گویند برای اهداف تان یک ضرب‌العجل تعیین کنید و بعضی از اساتید می‌گویند زمانی برای تحقق اهداف تان تعیین نکنید!

در واقع آموزه‌های این اساتید تناقضی با هم ندارد، این اختلاف، دوباره به همان موضوع تفاوت اهداف بلندمدت و کوتاه مدت برمی‌گردد. اساتیدی که می‌گویند برای اهداف تان ضرب‌العجل تعیین کنید منظورشان همان اهداف یکساله و کوتاه مدت است و اساتیدی که می‌گویند زمانی برای تحقق خواسته‌هایتان تعیین نکنید منظورشان اهداف بلندمدت است.

به طور مثال اگر در لیست خواسته‌ها و آرزوهای تان خرید یک خانه رویایی چند هزار متری است، تعیین زمان برای تحقق چنین هدف بزرگی اصولاً کار بیهوده‌ای است! شما از کجا می‌دانید ۱۰ سال دیگر به این هدف می‌رسید یا ۱۵ سال دیگر؟!



اما موضوع اهداف کوتاه مدت فرق می کند. شما به راحتی می توانید با توجه به جایگاه و شرایط فعلی تان برای یک هدف کوتاه مدت یک ضرب العجل تعیین کنید. به طور مثال اگر این توانایی را در خودتان می بینید که می توانید طی ۹۰ روز آینده ۲۰ میلیون پول پس انداز کنید پس باید برای این هدف یک ضرب العجل تعیین کنید. زیرا این ضرب العجل شما را متعهد می کند و مانع اهمال کاری و امروز و فردا کردن تان می شود.

یا مثلاً در تعیین اهداف یکساله ی تناسب اندام، برای خوتان مشخص کرده اید که تا پایان سال ۱۵ کیلو وزن کم کنید. خوب شما می توانید به راحتی یک ضرب العجل برای خودتان تعیین کنید که طی ۹۰ روز آینده ۳ کیلو وزن کم کنید.

بنابراین تعیین ضرب العجل برای اهداف کوتاه مدت کاملاً امکان پذیر است و شما را نسبت به آن هدف متعهد می کند. اما تعیین زمان برای یک هدف بلندمدت و رویای بزرگ کار بیهوده ای است.

موضوع دیگر این است که برای بعضی از اهداف کلاً نمی توان زمان تعیین کرد زیرا دستیابی به آنها از کنترل شما خارج است. شاید یکی از اهداف شما در بخش روابط برای سال جدید این باشد که با زوج مناسبی ملاقات کنید و ازدواج کنید.

خوب چگونه می شود برای چنین هدفی زمان تعیین کرد؟؟ تحقق این هدف کاملاً خارج از کنترل شماست و اگر شما بخواهید طبق زمانبندی خودتان چنین هدفی را به زور محقق کنید نتیجه ی خوبی حاصل نمی شود.

تقریباً برای اکثر اهداف کوتاه مدت می توانید یک ضرب العجل تعیین کنید، اهدافی مانند: یادگیری یک مهارت جدید، وزن کم کردن، افزایش درآمد، راه اندازی یک کسب و کار و ده ها هدف دیگر. اما در عین حال برای تعداد معدودی از اهداف مانند ازدواج کردن تعیین ضرب العجل اصولاً کار درستی نیست. افراد زیادی را دیده اید که خودشان را متعهد کرده اند که حتماً قبل از ۳۰ سالگی ازدواج کنند و همین موضوع باعث شده است انتخاب عجولانه و اشتباهی کنند!





با توجه به توضیحاتی که داده شد امیدوار هستیم متوجه شده باشید که آموزه‌های اساتید مختلف با هم در تناقض نیست. صرفاً بعضی از اساتید بر روی اهداف بلندمدت تأکید دارند و بعضی از اساتید دیگر بر روی اهداف کوتاه‌مدت. بنابراین در هنگام تعیین اهداف بلندمدت که مربوط به ده یا بیست سال آینده است زمان دقیقی را تعیین نکنید اما برای اهداف کوتاه‌مدت که مربوط به ۹۰ روز آینده‌تان هستند یک ضرب‌العجل دقیق تعیین کنید تا در دام اهمال‌کاری و امروز و فردا کردن گرفتار نشوید.

و در آخر خواهشاً برای اهدافی مثل ازدواج کردن به هیچ عنوان زمان تعیین نکنید و زمانبندی این چنین اهدافی را به زندگی واگذار کنید و ایمان داشته باشید زندگی در بهترین زمان و مکان، شما و زوج ایده‌آلتان را در مسیر یکدیگر قرار می‌دهد.

تأمین سوخت مورد نیاز برای دستیابی به اهداف

به جرأت می‌توان گفت که این مرحله از هدف‌گذاری، حیاتی‌ترین بخش هدف‌گذاری است. دلیل اصلی این‌که اکثر هدف‌گذاری‌ها با ناکامی مواجه می‌شوند، انجام ندادن این مرحله است. به عبارت دیگر، اهداف به خوبی مشخص می‌شوند، اما اقدامی صورت نمی‌گیرد و یا این‌که شما شروع برنامه را مرتباً به تعویق می‌اندازید.

مشکل این جاست هنگامی که اهدافی را برای خود مشخص می‌کنید، به دلیل ترشح هورمون دوپامین در مغزتان، احساس خوبی پیدا می‌کنید و انگیزه بالایی به دست می‌آورید. اما در عین حال، مکانیزمی در مغز شما فعال می‌شود که تمایلی ندارد شما از منطقه آسایش خود خارج شوید. به همین دلیل شما گرفتار تله‌ای به نام **اهمال‌کاری** می‌شوید. در این حالت، اهداف شما کاملاً مشخص هستند و در عین حال، برنامه‌ی واضحی دارید، اما هیچ اقدامی از جانب شما صورت نمی‌گیرد و در



نهایت، پس از گذر چند هفته، اهداف و برنامه خود را کاملاً رها می‌کنید.

برای گرفتار نشدن در تله اهمال کاری، بهترین راه

مشخص کردن دلیلی بزرگ برای هر کدام از اهداف تان است

به طور مثال، یکی از اهداف مالی شما پس‌انداز مبلغ ۵۰ میلیون تومان تا پایان سال است. باید مشخص کنید که چرا می‌خواهید مبلغ ۵۰ میلیون تومان را پس‌انداز کنید.

باید مشخص کنید این پول را برای رفع چه نیازی احتیاج دارید؟ آیا آن نیاز واقعاً برای شما اهمیت دارد؟ آیا حاضرید برای رفع آن نیاز، سختی مسیر را تحمل کنید؟ یا شاید آن نیاز فقط یک هوس زودگذر است. باید به صورت کاملاً شفاف دلیل خود را برای دستیابی به مبلغ مورد نظر مشخص کنید، زیرا از همین ابتدا باید بدانید در مسیر رسیدن به اهداف تان روزهایی خواهد آمد که شرایط سخت می‌شود و با مشکلات و چالش‌های متعددی روبرو می‌شوید و اگر سوخت کافی برای مواجهه با این مشکلات را نداشته باشید، به محض مواجه شدن با اولین شکست تسلیم می‌شوید. سوخت شما، یک چرای بزرگ است.

اغلب اوقات هنگامی که در مسیر دستیابی به اهداف تان شکست می‌خورید و تسلیم می‌شوید، دلیل شکست خود را عدم داشتن اراده می‌دانید. در واقع، دلیل تسلیم شدن و ناکامی، عدم اراده نیست. برای این که بعد از شکست‌ها و ناکامی‌ها همچنان پایدار باقی بمانید، به چیزی فراتر از نیروی اراده احتیاج دارید. با تکیه بر نیروی اراده، عادت‌ها را برای مدتی ترک کرده‌اید، اما دوباره به سمت آن کشیده شدید. چند مدت رژیم گرفتید، اما دوباره دست از رژیم خود کشیدید و از قبل هم بیش‌تر وزن اضافه کردید.

بی‌خیال نیروی اراده شوید و از **نیروی چرایی تان** بهره ببرید. شما باید بدانید به چه دلیل چیزی را می‌خواهید. باید **دلیل بزرگی** برای انجام دادن کاری داشته باشید.

چرای بزرگ شما چیست؟ اگر می‌خواهید به هدفی دست یابید و یا این که تغییری در زندگی خود ایجاد کنید، باید دلیل بزرگی برای این کار پیدا کنید. چرای بزرگ شما باید چیزی باشد که شما را هیجان زده می‌کند. باید آن چنان دلیل خوبی داشته باشید که حاضر باشید روزهای متمادی هر روز از خواب بیدار شوید و سخت‌کوشانه تلاش کنید.



نیروی چرایی همان عاملی است که باعث می شود شما در انجام کارهای خسته کننده و سخت پایدار بمانید. در حقیقت، چگونه انجام دادن کارها بی معنی هستند، اگر ندانید چرا می خواهید آن را انجام دهید. تا زمانی که انگیزه و دلیل اصلی خود را پیدا نکنید، دست به هر کاری که می زنید ناتمام باقی می ماند.

اگر نیروی چرایی شما آن چنان قوی نباشد، سطح تعهد شما هم آن چنان بالا نخواهد بود. دقیقاً همانند کسانی که در ابتدای سال لیست بلند بالایی از اهداف تهیه می کنند، اما چند ماه از سال که می گذرد از خیر تمام آن اهداف می گذرند.

دارن هاردی برای توضیح اهمیت **نیروی چرایی**، مثال خوبی را در کتاب اثر مرکب آورده است:



اگر تخته ای به عرض ۱۰ اینچ و ۳۰ فوت را بر روی زمین بگذارم و از شما بخواهم از آن عبور کنید و در ازای این کار ۲۰ دلار بگیرید، آیا شما چنین کاری را انجام می دهید؟ قطعاً انجام می دهید، تنها با قدم گذاشتن بر روی یک تخته ۲۰ دلار به دست می آورید. حال اگر این تخته را بین دو ساختمان به ارتفاع ۱۰۰ طبقه قرار دهم، باز حاضر هستید به ازای ۲۰ دلار از روی آن تخته رد شوید؟ قطعاً جواب شما منفی است.

حال فرض کنید فرزند شما در ساختمان روبرو قرار دارد و آن ساختمان در حال سوختن است و تنها راهی که می توانید فرزند خود را نجات دهید عبور از آن تخته است، آیا حاضر هستید برای نجات فرزندتان از روی آن تخته در ارتفاع ۱۰۰ متری عبور کنید؟ قطعاً جواب شما مثبت است.

چرا بار اول که از شما خواستم از روی آن تخته در ارتفاع ۱۰۰ متری عبور کنید، این کار را نکردید، اما در بار دوم بدون هیچ بهانه ای حاضر شدید از روی آن عبور کنید؟ خطر و ریسک در هر دو حالت یکسان بود، پس چه عاملی در این میان تغییر کرد؟ «نیروی چرایی شما»، دلیل شما برای انجام آن کار تغییر کرد. پس شک نداشته باشید که اگر برای اهداف خود دلایلی بزرگ پیدا کنید، دیگر هیچ کس نمی تواند مانع شما شود.

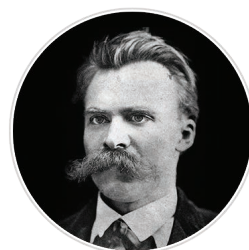


قبل از این که تعیین کنید چگونه باید به هدفی دست یابید، باید مشخص کنید چرا می خواهید به آن هدف دست یابید. اگر دلیل قانع کننده ای برای دستیابی به هدفی نداشته باشید، آن گاه تمام طرح ها و نقشه ها برای دستیابی به آن هدف بی معنا می شوند، زیرا شما دلیلی برای پایداری و استقامت در زمان سختی ها و مشکلات ندارید. بنابراین قبل از این که به سراغ طرح برنامه ای برای اهداف تان بروید، باید از خودتان پرسید: چرا می خواهم به آن هدف دست یابم؟

سوخت مورد نیاز شما برای غلبه بر موانع و مشکلات نیروی اراده شما نیست، بلکه نیروی «چرایی» شما است. اگر برای دستیابی به هدفی، دلیلی بزرگ برای خود داشته باشید، می توانید هر مانعی را کنار بزنید و به هدف خود دست یابید.

هنگامی که **چرای بزرگی** برای انجام کاری داشته باشید، چگونگی انجام آن کار در طی مسیر برای تان مشخص خواهد شد. نیچه می گوید:

کسی که چرایی بزرگی برای انجام کاری داشته باشد،
چگونگی انجام آن کار را خواهد یافت.



شما در تمرینات روز نهم تا چهاردهم به دقت اهداف یکسال آینده تان را تعیین می کنید. بعد از تعیین اهداف تنها کاری که برای تکمیل فرآیند هدف گذاری باید انجام دهید، این است که برای هر کدام از اهداف تان یک دلیل بزرگ پیدا کنید.

از خودتان پرسید: واقعاً چرا هدفی را انتخاب کرده اید؟ رسیدن به آن هدف چه معنایی برای شما دارد؟ چه انگیزه اصلی در پشت اهداف شما است؟

به طور مثال فرض کنید یکی از اهداف شغلی شما در سال آینده این است که کسب و کار خودتان را راه اندازی کنید. راه اندازی یک کسب و کار می تواند یکی از چالش برانگیزترین اهداف برای شما باشد، به طوری که در ماه های اولیه با شکست های پی در پی مواجه خواهید شد. بنابراین در همین ابتدا باید دلایل و انگیزه های بزرگی داشته باشید تا بعد از هر شکست تسلیم نشوید و به تلاش خود



ادامه دهید. باید از خودتان بپرسید: چرا می‌خواهم کسب‌وکار خودم را داشته باشم؟ داشتن کسب‌وکار شخصی چه مزیتی دارد؟ آیا دلیل بزرگ شما دستیابی به آزادی مالی در طولانی مدت است؟ آیا از کار برای فرد دیگر و دستور گرفتن از کارفرما خسته شده‌اید؟ با طرح چنین پرسش‌هایی یک دلیل بزرگ برای این هدف پیدا کنید. فرض کنید یکی از اهداف شما در بخش **اهداف ذهنی و مهارتی**، یادگیری یک نرم‌افزار و یا زبان برنامه‌نویسی مربوط به حرفه‌تان باشد. یادگیری یک نرم‌افزار

و یا یک زبان برنامه‌نویسی، کاری زمان‌بر و گاهی اوقات خسته‌کننده خواهد بود. در نتیجه، اگر می‌خواهید سوخت کافی برای رسیدن به این هدف را داشته باشید، باید از همین ابتدا از خودتان بپرسید: چرا می‌خواهید به این هدف دست یابید؟ یادگیری نرم‌افزار چه مزیتی برای شما دارد؟ آیا درآمد شما را چند برابر می‌کند؟ آیا در حیطه کاری‌تان شما را به فردی متمایز تبدیل می‌کند؟ با یافتن جوابی مناسب برای این چنین سؤالات، سوخت کافی برای دستیابی به هدف‌تان را تأمین خواهید کرد.

بیابید هفت مرتبه عمیق‌تر شویم

در کتاب «عادت‌های افراد میلیونر» دین گری زیوسی تمرین جالبی را برای پیدا کردن چرای بزرگ برای هر کدام از اهداف‌تان مطرح کرده است که می‌توانید از این تمرین برای پیدا کردن چرای بزرگ‌تان استفاده کنید. اسم این تمرین، هفت مرحله عمیق‌تر است، زیرا با هفت مرتبه پرسیدن سؤالات «چرا»، به جواب‌های عمیق‌تری می‌رسید و هر سؤال پایه‌ای برای پاسخ قبلی است.

هدف از انجام این تمرین این است که باید ریشه «چرای» خودتان را پیدا کنید. به طور مثال شاید یکی از اهداف سال آینده‌ی شما این باشد که درآمد خود را چندین برابر کنید. چرا می‌خواهید پول بیش‌تری داشته باشید؟ چرا می‌خواهید ثروت بیش‌تری وارد زندگی‌تان کنید؟

معمولاً اولین جواب‌هایی که به ذهن‌تان خطور می‌کند آنچنان جواب‌های عمیقی نیستند، مثلاً می‌گویید می‌خواهم به آزادی مالی دست یابم. این می‌تواند یک جواب معقول باشد اما آنچنان جواب عمیق و احساسی نیست. بنابراین باید دوباره از خودتان بپرسید چرا می‌خواهید به آزادی



مالی دست یابید و انقدر این چرا را تکرار کنید تا در نهایت به یک جواب عمیق و احساسی برسید. به طور مثال ممکن است دوران سخت کودکی تان را به یاد آورید و سختی‌هایی را که شما و والدین تان به خاطر بی‌پولی متحمل شدید، به یاد آورید. شاید چرای نهایی شما این باشد که نمی‌خواهید تکرار والدین تان شوید و دیگر نمی‌خواهید رنج و درد گذشته را تجربه کنید. شاید در گذشته به خاطر بی‌پولی به شدت از جانب دیگران تحقیر شده باشید و یا شاید بی‌پولی باعث شد که در دوران نوجوانی نتوانید به دنبال خواسته‌های قلبی تان بروید و نمی‌خواهید این اتفاق برای فرزندان شما تکرار شود.

چرای عمیق شما هر چه که باشد باید آن را پیدا کنید، زیرا زمانی که آن را پیدا کردید، نیروی محرکی را در خودتان به وجود می‌آورید که هیچ‌وقت به شما اجازه نمی‌دهند تسلیم شوید. این تمرین هفت «چرای» عمیق می‌تواند شما را برای پیدا کردن عمیق‌ترین چرای تان کمک کند. در ادامه تجربه‌ای را که دین گری زیوسی در یکی از سمینارهایش داشت مطالعه می‌کنیم:

زمانی هر ماه در مراسمی سخنرانی می‌کردم. در آن زمان، تقریباً هر بار که روی استیج می‌رفتم، این تمرین هفت مرتبه‌ای را انجام می‌دادم. به طور تصادفی فردی را از میان حضار انتخاب می‌کردم تا روی استیج بیاید.



من تمام داستان‌های آن افراد را تا امروز کاملاً به یاد دارم، اما داستانی است که در این لحظه قلبم را لمس می‌کند و دوست دارم آن را برای تان تعریف کنم. این رفیق قدبلند و محشر داستان ما، روی استیج آمد، من را بغل کرد و تقریباً من را از زمین بلند کرد!

به او گفتم بنشینند و گفتم: «هی رفیق. خوشحالم که این جایی.» و میکروفون را به او دادم.

حضار همه ساکت نشسته بودند و منتظر بودند ببینند چه اتفاقی می‌افتد. از او پرسیدم: «چرا این جایی؟ چرا پولت را داده‌ای تا به این مراسم بیایی و یاد بگیری چگونه زندگی‌ات را به سطح دیگری برسانی؟»



اولین پاسخ او را به یاد دارم: «آزادی مالی» یا چیزی در آن مایه‌ها. و من هم طبق معمول پرسیدم چرا آزادی مالی برایش مهم است. جواب دوم او واقعاً عمیق و عالی بود: «دین، در محله‌ی ما بسیاری از پدرها اهمیتی به فرزندان‌شان نمی‌دهند. آن‌ها یا در زندان هستند یا فرزندان‌شان را رها کرده‌اند. من تلاش می‌کنم تا راهی را ایجاد کنم تا تأثیری پدرانه روی فرزندانم داشته باشم.»

واو. آیا «چرای» بهتری هم وجود داشت؟ این یک «چرای» عالی و یک محرک انگیزه‌دهنده‌ی بسیار قوی بود. این واقعاً یک دلیل قوی و الهام‌بخش بود.

اما طبق تجربه می‌دانستم که می‌توان حتی جلوتر هم رفت و از او پرسیدم چرا این موضوع برایش مهم است. او سپس یک پاسخ خوب داد. و من دوباره و دوباره از او سؤال پرسیدم و جواب‌های او همه عالی بودند اما همه از مغز او می‌آمدند. سپس به چند سؤال آخر رسیدیم. متوجه شدم که حالت بدن او تغییر کرد. او دیگر لبخند نمی‌زد و لب‌ها و دست‌هایش می‌لرزیدند. این همان لحظه‌ای بود که او با قلبش سخن می‌گفت.

مستقیم به چشمان من نگاه کرد و گفت: «دین، باور نمی‌کنم که می‌خواهم این موضوع را در حضور کل حضار بیان کنم. مادر من چند سال قبل فوت کرد و وقتی او از این دنیا رفت، من معتاد بودم. حس می‌کنم به عنوان پسر او باعث شرمندگی‌اش بودم. او مادر بسیار خوبی بود و تمام تلاش خودش را کرده بود تا پسر خوبی را تربیت کند، اما وقتی از دنیا رفت، من چنین پسری برای او نبودم. بعد از فوت او، من مواد را ترک کردم، متمرکز شدم و الان این مأموریت را دارم تا به مادرم در بهشت نشان دهم که او یک پسر عالی را تربیت کرده است که می‌خواهد تأثیر بسیار خوبی در این دنیا داشته باشد.»

تمامی حضار یا بسیار شگفت‌زده بودند و یا چشمان‌شان پُر از اشک شده بود. تمام آن‌ها با اشتیاق زیادی او را تشویق کردند. او «چرای» خود را پیدا کرده بود! و این واقعاً یک «چرای» عالی بود! این هدفی بود که در سخت‌ترین روزهای زندگی به او انگیزه می‌داد. آن مرد یک «چرای» واقعی داشت. او نه تنها می‌دانست در



کجا قرار دارد، بلکه می‌دانست می‌خواهد به کجا برود و او می‌دانست چرا این را می‌خواهد.

تصور کنید این فرد وقتی روز سختی را پشت سر می‌گذارد، چه مکالمه‌ای با خودش خواهد داشت. او نمی‌گوید: «باید هم‌چنان کار کنم تا الگویی خوبی برای مردم باشم.» البته که این «چرای» خوبی است، اما به اندازه کافی قوی نیست تا در سخت‌ترین شرایط، او را به جلو ببرد.

او با خود می‌گوید: «باید به سرکار بروم و بسیار تلاش کنم، زیرا می‌خواهم به مادر مهربانم در بهشت نشان دهم که او در زمین یک پسر عالی را تربیت کرده است!» این یک انگیزه‌دهنده‌ی احساسی قوی است، نه؟ تأثیر این «چرای» قوی را روی موفقیت او تصور کنید. و سپس فکر کنید که «چرای» شما چقدر روی زندگی‌تان تأثیر خواهد داشت.

وقتی «چرای» واقعی خودتان را پیدا کردید و آن را به کارهای‌تان وارد کردید، احساسات‌تان درگیر می‌شود و اهداف‌تان بخشی از روح و قلب شما می‌شوند.

اگر نیروی چرایی را برای اهداف‌تان پیدا کنید، آن‌گاه هیچ چیز در این جهان نمی‌تواند مانع شما شود. اگر دلیل خوبی برای هدف خود دارید، آن‌گاه سختی‌ها و مشکلات نه تنها مانع شما نیستند، بلکه باعث رشد و پیشرفت شما می‌شوند. اما اگر در همین ابتدای کار برای اهداف خود دلایل خوبی پیدا نکنید، در آخر سال، شما هم همانند کسانی خواهید بود که هیچ هدفی نداشته‌اند. زیرا در صورت نداشتن دلیلی خوب برای دستیابی به هدف‌تان، شما بعد از گذر چند هفته دچار روزمرگی و بی‌حوصلگی می‌شوید و در نهایت هم دست از هدف خود می‌کشید.

بسیار خوب آموزه‌های این دفترچه را بارها مرور کنید و نکات مهم آن را به طور خلاصه در دفتر تمرین‌تان یادداشت کنید. زیرا قرار است از فردا به مدت شش روز اهداف یکساله‌ی دقیق و واضحی را برای سال آینده‌تان طراحی کنید.